

Hauptversammlung 2009

Seite 1 von 18

7. Mai 2009

Dr.-Ing. Herbert Lütkestratkötter

Vorsitzender des Vorstands

Sperrvermerk: 7. Mai 2009, 10:30 Uhr (MEZ)

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreterinnen und -vertreter,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer Hauptversammlung 2009! Wir freuen uns, Sie in diesem Jahr wieder persönlich in Essen begrüßen zu dürfen, und Sie detailliert über das aktuelle Geschehen bei HOCHTIEF zu informieren. Ein herzliches Willkommen auch den Vertretern der Presse sowie allen HOCHTIEFlern, die heute als Belegschaftsaktionäre oder Helfer anwesend sind.

Ich möchte mit Ihnen heute zurückblicken auf das Geschäftsjahr 2008, Ihnen Einblick geben in den HOCHTIEF-Konzern heute – und ich werde Ihnen auch schildern, wie wir uns strategisch für die Zukunft aufgestellt haben. An dieser Stelle schicke ich schon einmal voraus: Es sind ungewöhnliche Zeiten, die große Herausforderungen an uns alle stellen.

Die **Finanzkrise** hat die wirtschaftlichen Bedingungen weltweit verändert. Jeden Tag lesen und hören wir von neuen Entwicklungen. Erfahrungswerte und Rezepte für eine solche globale Krise gibt es nicht. Es ist ein Umbruch eingetreten, der

in dieser Form nicht vorhersehbar war. Alle Voraussagen, auch konkrete Ausblicke auf dieses laufende Geschäftsjahr stehen bei der Politik und der Wirtschaft unter dem Vorzeichen dieser Unsicherheit.

Lassen Sie mich aber auch sagen: Von reiner Schwarzmalerei, die ja häufig fast schon gern gepflegt wird, halte ich persönlich nichts. Die Krise ist originär keine Krise der Wirtschaft gewesen, sondern eine Krise der Banken. Die Wirtschaft befand sich bei Ausbruch der Krise in bester Verfassung – auch HOCHTIEF. Die Systeme, Ideen, Lösungen der Unternehmen und ihre Leistungsfähigkeit sind weiterhin da. Jammern und Wehklagen helfen da nicht, wir müssen dadurch. Und da heißt es: Anpacken! Bei HOCHTIEF jedenfalls halten wir das so.

Es gibt aus unserem Unternehmen viele gute Nachrichten und Erfolge. Für uns hat es sich ausgezahlt, dass wir in der Vergangenheit stets konservativ geplant und gehandelt haben. Die Aufstellung und Ausrichtung von HOCHTIEF bewährt sich, gerade jetzt in der Krise.

Von dem positiven Geschäftsverlauf Ihres Unternehmens sollen auch Sie als unsere Aktionäre erneut profitieren. Das ist ein uns wichtiger Anspruch, den wir an uns selbst stellen. Wir schlagen der Hauptversammlung heute eine erneut erhöhte **Dividende** von 1,40 Euro je Stückaktie vor. Das entspricht einer Steigerung von knapp acht Prozent gegenüber dem Vorjahr und einer Ausschüttungsquote vom Konzerngewinn von mehr als 55 Prozent. Ich denke, daran können Sie auch sehen, dass wir hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung unseres Unternehmens zuversichtlich sind.

Die Basis für diese Zuversicht bieten das vergangene Geschäftsjahr und die auch derzeit weiterhin gute Verfassung unseres Unternehmens. Schauen wir einmal auf die wesentlichen Ereignisse bei HOCHTIEF im Jahr 2008:

Rückblick 2008

Nach massiven strategischen Akquisitionen 2007 zum weiteren Ausbau des Konzerns haben wir uns 2008 darauf konzentriert, die neuen Gesellschaften bei

HOCHTIEF einzugliedern. Das Tiefbauunternehmen Flatiron in den USA, die Gesellschaft aurelis Real Estate, die Flughafenbeteiligung Budapest, die übernommenen Aktivitäten im Facility- und Energy-Management – alle neuen Unternehmungen wurden inzwischen vollständig und mit großem Erfolg integriert und tragen zum Ergebnis und zu weiterem Wachstum bei.

Wir setzen derzeit überwiegend auf organisches Wachstum und entwickeln unser Geschäft stetig weiter. Dabei haben wir bestimmte Regionen und Märkte mit hohem Wachstumspotenzial besonders im Fokus: Zum Beispiel Nordamerika, wo wir uns von unserem Public-Private-Partnership-Geschäft einiges erwarten.

Potenzial sehen wir aber auch in der Ausweitung unserer Angebotspalette. Ein gutes Beispiel dafür ist der gesamte Leistungsbereich rund um Energieeffizienz: Sie haben ja eben im Film schon gesehen, wie vielfältig unsere Aktivitäten hier sind. Ich bin überzeugt: Hier können wir weiter wachsen.

Meine Damen und Herren, für HOCHTIEF ist und bleibt das breitgefächerte Angebot „rund ums Bauen“ das Erfolgsrezept. Unsere Strategie, Projekte entlang dem kompletten Lebenszyklus des Bauens zu begleiten, setzen wir konsequent um und fort. Damit decken wir die gesamte Wertschöpfungskette von Infrastrukturprojekten, Immobilien und Anlagen ab. Von der Planung und Finanzierungen über den Bau bis hin zum Betrieb. Für unsere Kunden bedeutet das: maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand für ihre Projekte. In aller Welt. Mit Top-Qualität und verlässlicher Termintreue.

Unsere Strategie bewährt sich gerade in den Zeiten der Krise. Denn durch unsere breitgefächerte, internationale Aufstellung können wir Schwankungen in einzelnen Regionen und Sparten ausgleichen. Zudem haben wir durch das Dienstleistungs- und Konzessionsgeschäft langfristige, berechenbare Verträge in unserem Auftragsportfolio.

Gerade das Dienstleistungsgeschäft, in dem wir viel Zuspruch erfahren, wollen wir darum auch noch ausbauen. Wir setzen besonders auf anspruchsvolle Leis-

tungen im Energy-Management-Bereich. Ich denke, im Film eben wurde klar, dass wir gerade im Energie-Bereich mit Power agieren und eine Menge zu bieten haben – und zwar genau das, was die Kunden angesichts künftig wieder steigender Energiepreise brauchen.

Unsere langfristig angelegte Strategie des Lebenszyklus-Managements ist das Ergebnis eines Veränderungsprozesses seit den 1990er Jahren, den viele von Ihnen, meine Damen und Herren, selbst mitbegleitet haben. Aus dem damaligen Baumeister aus Deutschland ist ein internationaler Baudienstleister geworden – mit einem Anteil von 87 Prozent sogar der internationalste der Welt. Eine Entwicklung, auf die wir stolz sind. Und eine Entwicklung, die uns gerade jetzt in der Krise solide dastehen lässt. Gleich zweimal waren wir im Laufe des Jahres 2008 in der Lage, unsere Prognose anzuheben – und wir haben alle gesteckten Ziele erfüllt.

Ich komme damit zu den wichtigsten Kennzahlen des vergangenen Geschäftsjahres:

Kennzahlen 2008

- Der **Auftragseingang** lag mit 25,28 Mrd. Euro – einem Plus von 7,5 Prozent – deutlich über dem Vorjahreswert.
- Die **Konzernleistung** wuchs ebenfalls stark, nämlich um 15,3 Prozent: Wir haben sie auf 21,64 Mrd. Euro gesteigert und damit erstmals die 20-Mrd.-Euro-Grenze überschritten.
- Ein weiterer Rekordwert: Unser **Auftragsbestand** stieg um 3,4 Prozent auf 30,92 Mrd. Euro. Bereinigt um Währungseffekte läge er sogar bei mehr als 34 Mrd. Euro!

Die Auftragsentwicklung erreichte damit das fünfte Jahr in Folge historische Höchststände.

- Die **Umsatzerlöse** wuchsen auf 19,10 Mrd. Euro – ein Plus von 16,1 Prozent oder 2,65 Mrd. Euro gegenüber 2007. Gerade angesichts der Währungsrelationen durch den schwächeren US-Dollar und den Kursverfall beim Australischen Dollar ist das beachtlich. Das Wachstum stammt sowohl aus unseren internationalen Märkten als auch aus dem deutschen Geschäft.
- Das **Ergebnis vor Steuern** konnten wir ebenfalls verbessern. Es lag mit einem Plus von 3,8 Prozent gegenüber 2007 bei 520,1 Mio. Euro.
- Das **Ergebnis nach Steuern** wuchs im Vergleich zum Vorjahr leicht auf 342,2 Mio. Euro.
- Auch unseren **Konzerngewinn** haben wir erneut signifikant gesteigert. Er erhöhte sich um 24,4 Prozent auf 175,1 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren, alle Details und weiteren Kennzahlen zum Jahres- und Konzernabschluss entnehmen Sie bitte dem aktuellen Geschäftsbericht.

Ich denke, die eben genannten Werte zeigen Ihnen: Wir haben mit unserer schlagkräftigen internationalen Aufstellung erneut hervorragende Zahlen geschafft. Wir verfügen weiterhin über ein solides Fundament und stehen gut da. Die guten Bilanzrelationen, die uns auch in der Vergangenheit wichtig waren, bleiben gewahrt. Wir haben 2008 weiter Vorsorge getroffen und unsere Liquiditätsreserven erhöht. So können wir auch bei Bedarf höhere Eigenkapitalbeteiligungen bei Projektentwicklungen aus eigener Kraft stemmen. Wir sind gerüstet für mögliche höhere Zinsen auf Fremdkapital.

Im April haben wir unsere finanzielle Flexibilität weiter erhöhen und ausdehnen können: Der bestehende syndizierte Avalkreditvertrag über insgesamt zwei Mrd. Euro, der unverändert bis Ende 2012 geschlossen ist, wurde mit dem Bankenkonsortium so angepasst, dass wir nun neben dem Avalrahmen in Höhe von 1,5 Mrd. Euro über einen zusätzlichen Barkredit in Höhe von 400 Mio. Euro verfügen. Damit haben wir uns jetzt in dem bestehenden Vertragsrahmen flexibel ver-

schiedene Nutzungsarten gesichert. Zusammen mit den nach wie vor bestehenden übrigen Finanzierungsverträgen des HOCHTIEF-Konzerns sind das beste Voraussetzungen, um auf die Anforderungen im Projektgeschäft optimal reagieren zu können.

Ich bin überzeugt, dass unsere Zahlen die Stärke und Solidität von HOCHTIEF spiegeln. Trotz der Turbulenzen auf den Finanzmärkten und in der gesamten Weltwirtschaft waren und sind wir erfolgreich. Für uns die Bestätigung dafür, dass wir auch weiterhin auf dem richtigen Weg sind.

Nach so vielen positiven Zahlen möchte ich nun aber auch einmal **Danke** sagen. Denn: Erfolg ist Teamsache! Und unser Erfolg ist das Ergebnis der gemeinsamen guten Arbeit der inzwischen mehr als 64000 HOCHTIEFler. Mit Kompetenz, mit Engagement, mit Leidenschaft für unsere Projekte haben sie sich auch 2008 für unser – für Ihr – Unternehmen ins Zeug gelegt. Dafür an dieser Stelle ein großes Dankeschön! – Ich denke, ich spreche auch im Namen aller Aktionäre, wenn ich sage: Unsere **Mitarbeiter** haben sich Ihren Applaus verdient!

Und noch eines möchte ich an dieser Stelle sagen, das mir gerade in dieser Zeit sehr wichtig ist, da viele sich aufgerufen fühlen, mehr oder weniger kompetent über Management und das Zusammenspiel mit der Belegschaft zu reden: Ja, wir mussten auch bei HOCHTIEF Ressourcen bei der Sanierung des deutschen Baugeschäfts anpassen – ich gehe darauf später noch ein. Wir haben uns aber bemüht, alternative Arbeitsplätze im Konzern anzubieten – in solchen Bereichen, die auch künftig Wachstum und sichere Arbeitsplätze versprechen.

Trotz Ressourcenanpassung im Inland beschäftigte HOCHTIEF Ende 2008 etwa 850 Menschen mehr in Deutschland als zu Jahresbeginn. Ein Beleg dafür, dass wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nicht nur „Danke“ sagen, weil es sich hier gut anhört – sondern ein Beleg dafür, dass wir uns gegenseitig verpflichtet fühlen. Denn das ist die eigentliche starke Basis für unseren nachhaltigen Erfolg.

Nun zu einem Thema, das gerade Sie als Aktionäre interessiert: Die Wertentwicklung der HOCHTIEF-**Aktie**. Mit dem Kursverlauf sind wir, das können Sie sich denken, ausgesprochen unzufrieden. Der Kurs war – und ist – völlig von der guten Entwicklung des Konzerns abgekoppelt. Es hat sich ein krasses Missverhältnis zwischen dem Kurs der Aktie und dem Wert des Geschäfts entwickelt. Grund dafür ist die irrationale Volatilität an den internationalen Kapitalmärkten. Leider folgt der Kursverlauf nicht den Gesetzen der Vernunft: Unsere Aktie geriet in den Sog der weltweit rückläufigen Aktienmärkte. Und es stimmt einfach nichts mehr mit der tatsächlichen Performance überein, wenn der Kurs die weltweiten Rezessionsängste, Panikstimmung und Börsengerüchte an den Finanzplätzen widerspiegelt. Im Jahresverlauf 2008 verlor unser Papier insgesamt 56,26 Euro und schloss damit um 61,2 Prozent niedriger als im Vorjahr.

Positiv betrachtet liegt damit nun aber auch erhebliches Potenzial in der Erholung des Kurses. In den ersten Monaten 2009 haben wir das bereits gespürt. Gestern Abend schlossen wir bei 39,30 Euro – das steht unserem bisherigen Jahrestief von 20,93 Euro gegenüber.

Diese Entwicklung geht mit den Bewertungen der externen Aktienanalysten einher, die unsere Aktie mehrheitlich zum Kauf empfehlen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in diesem Zusammenhang möchte ich noch auf einige Änderungen in unserer **Aktionärsstruktur** hinweisen. Die Firma Rasperia Trading des Investors Oleg Deripaska hat ihre Anteile im Jahresverlauf 2008 vollständig abgegeben. Auf der Basis Ihrer Ermächtigung bei der letztjährigen Hauptversammlung haben wir im Oktober ein Aktienrückkaufprogramm gestartet und im Dezember abgeschlossen. Dabei wurden insgesamt 4,95 Prozent eigener Aktien über die Börse erworben. Zudem erwarb der HOCHTIEF Pension Trust 4,99 Prozent HOCHTIEF-Aktien. Am Jahresende 2008 betrug der Streubesitz von HOCHTIEF 64,9 Prozent. Zu Beginn dieses Jahres hat der spanische Großaktionär ACS, der bis dahin eine Beteiligung von 25,08 Prozent hielt, seinen Anteil auf 29,98 Prozent aufgestockt.

Blick in die Unternehmensbereiche

Seite 8 von 18

An dieser Stelle möchte ich den Blick auf unsere einzelnen Unternehmensbereiche richten. Seit 2008 sind es ja sechs an der Zahl. Gehen wir sie einmal der Reihe nach durch:

Zunächst zum **Unternehmensbereich HOCHTIEF Americas**. In den USA waren wir 2008 erneut sehr erfolgreich. Unsere Tochtergesellschaft Turner zeigte neue Glanzleistungen, vor allem in ihren besonders starken Bereichen Bildungs- und Gesundheitsimmobilien sowie Green Building, also das nachhaltige Bauen. Auch für 2009 haben wir schon Gutes zu berichten: Unter anderem hat Turner gerade über die Tochtergesellschaft Tompkins Builders einen Neuauftrag in Virginia gewonnen: Das Unternehmen wird in Ft. Eustis einen neuen Stützpunkt für das U. S. Army Corps of Engineers errichten.

Unsere neue, inzwischen voll integrierte Tochter Flatiron verzeichnete ebenfalls ein sehr gutes Jahr. Auf dem Tiefbaumarkt in den USA und in Kanada realisieren wir eine Reihe von Projekten. Im ersten Quartal 2009 verzeichnete Flatiron den bislang größten Auftrag seiner Geschichte – den Bau der Port-Mann-Brücke im kanadischen Vancouver mit einem Gesamtwert von mehr als 1,5 Mrd. Euro. Auch im laufenden zweiten Quartal kamen bereits gute Aufträge über insgesamt 100 Mio. Euro dazu: Flatiron wird unter anderem als Federführer eines Joint Ventures die Route 92 südlich von Salt Lake City im Bundesstaat Utah erweitern.

Insgesamt verspricht der Infrastrukturbau in den USA großes Potenzial durch die anstehenden Konjunkturmaßnahmen, die unter anderem in Bauprojekte fließen sollen. Wir sind als Nummer 1 im Hochbaumarkt und als einer der Top-Ten-Anbieter im Infrastrukturbereich auf ganzer Linie positioniert. Wir gehen davon aus, dass erste Aufträge aus dem milliarden schweren Konjunkturprogramm im zweiten Halbjahr 2009 umgesetzt werden. Es sind schon jetzt konkrete Projekte in der Angebotsphase, die aus diesem Geld gespeist werden. Wir erwarten, dass die US-Baumärkte damit weitgehend stabil bleiben. Zudem kann Flatiron gemeinsam mit Turner auch Komplettleistungen erbringen. Das tun die beiden Ge-

sellschaften bereits am Flughafen Sacramento, wo sie ein neues Terminal errichten.

Heute kann ich Ihnen ganz aktuell ein neues Kooperationsprojekt melden: Turner hat gerade den Auftrag für Planung und Bau für die Erweiterung des Terminal 2 am San Diego International Airport in Kalifornien gewonnen. Und zu den Joint-Venture-Partnern, die die Bauarbeiten ausführen werden, gehört auch unsere US-Tochter Flatiron! Das Flughafen-Projekt mit einem Volumen von gut 375 Mio. Euro soll das amerikanische Nachhaltigkeitszertifikat LEED in Silber erhalten und 2012 fertig gestellt sein.

Solche Kooperationen wollen wir auch in der Zukunft weiter ausbauen. Damit werden wir unsere Wettbewerbsfähigkeit noch verstärken.

Weitere Chancen auf diesem Markt liegen in der gemeinsamen Arbeit mit unserer US-Einheit von HOCHTIEF PPP Solutions – darauf komme ich gleich noch zu sprechen.

Im **Unternehmensbereich HOCHTIEF Asia Pacific** konnten wir 2008 wieder ein erfolgreiches Jahr verbuchen. Mit Großaufträgen im Bereich Infrastruktur, im Hochbau sowie im Contract-Mining zeigten die Leighton-Gesellschaften eine starke Leistung. Gerade auch unsere Aktivitäten in den Golfstaaten trugen zum Erfolg bei.

Zwar kommt es durch die Krise vereinzelt auch zu Projektstornierungen und Auftragsverzögerungen. Aber das sind Einzelfälle, die zu keiner besonderen Besorgnis bei uns führen. Denn neue Aufträge sprechen für sich. So hat Thies Services im Februar den Auftrag bekommen, in Abu Dhabi Leistungen im Abfall-Management für 233 Mio. Euro zu übernehmen. Und allein im Contract-Mining-Bereich haben wir in diesem Jahr schon Neuaufträge in Höhe von mehr als 1,6 Mrd. Euro berichtet.

Allerdings machten sich in diesem Unternehmensbereich die allgemeinen Börsenturbulenzen bemerkbar und konterkarierten die herausragende Entwicklung: Die Kurse börsennotierter Projektgesellschaften, an denen unsere Tochtergesellschaft beteiligt ist, gerieten in den Sog der Krise und das Board of Directors von Leighton – in dem wir maßgeblich vertreten sind – hat, zum Teil auch aus Vorsichtsgründen, zum 31. Dezember 2008 eine Wertberichtigung vorgenommen. Dabei wurden Kursverluste buchhalterisch nachvollzogen. Das operative Geschäft der Investments indes zeigt sich robust.

Der **Unternehmensbereich HOCHTIEF Concessions**, der die Gesellschaften HOCHTIEF AirPort und HOCHTIEF PPP Solutions bündelt, leistete 2008 einen hohen Ergebnisbeitrag zum Unternehmenserfolg.

Unsere Flughafenbeteiligungen steigerten das Passagieraufkommen auf insgesamt 90 Mio. Passagiere. Das besondere Augenmerk von HOCHTIEF AirPort liegt derzeit auf dem Ausbau des ertragreichen Non-Aviation-Geschäfts.

HOCHTIEF PPP Solutions machte uns auch 2008 wieder Freude. Die Gesellschaft realisiert in einem Konsortium das Mautstraßenprojekt Elefsina-Patras-Tsakona in Griechenland. In Deutschland haben wir den Zuschlag für das erste PPP-Projekt des Bundes im Hochbaubereich erhalten, was uns natürlich stolz macht: Wir betreiben 20 Jahre lang die Fürst-Wrede-Kaserne in München.

Auch in Nordamerika wollen wir den PPP-Markt bedienen, der sich langsam, aber stetig entwickelt. Darum sind wir dort seit März 2008 mit einer eigenen Tochtergesellschaft vertreten, der HOCHTIEF PPP Solutions North America. Wir können in diesem Markt auf der Wissens- und Erfahrungsbasis aufbauen, die wir uns durch weltweite Projekte geschaffen haben – und die Kompetenzen der PPP-Kollegen mit dem Leistungsspektrum von Turner im Hochbau und Flatiron im Tiefbau verknüpfen. Hier schaffen wir einmal mehr phantastisches Synergiepotenzial und sind zuversichtlich, dass wir unsere Kooperationserfolge aus Europa auch in den USA und Kanada wiederholen können – wenn die Angebote in den Markt gelangen.

Wachstum können wir uns auch in neuen Geschäftsfeldern vorstellen. Schon jetzt erweist sich ja unser Geothermiegeschäft, mit dem wir erst vor gut zwei Jahren begonnen haben, als erfolgreich. Möglich wäre es, das Erfolgsmodell auf andere Felder zu übertragen – wir haben dazu eine ganze Reihe von Ideen. Zum Beispiel denken wir darüber nach, in das Geschäft mit Offshore-Windparks noch stärker einzusteigen.

Lassen Sie mich vielleicht noch eine generelle Sache zum Konzessionsgeschäft sagen: Es ist, wie Sie wissen, ein anlageintensives Geschäft. Durch die Finanzkrise haben sich die Finanzierungskonditionen für solche Großprojekte stark verändert – zum Beispiel fordern die Banken einen wesentlich höheren Eigenkapitalanteil. Darauf haben wir uns vorbereitet, darauf sind wir eingerichtet. Natürlich heißt es aber jetzt erst recht für uns, Rendite-Erwartung und Risiko-Profil von Projekten noch kritischer zu prüfen.

Wenn es nicht passt, dann beteiligen wir uns von vorneherein nicht an Ausschreibungen. Wenn sich die Bedingungen verändern, dann ziehen wir uns aktiv zurück. Und wenn alles passt, dann sind wir natürlich dabei. So wie in Moers. Dort haben wir gerade den Auftrag bekommen, das neue Rathaus der Stadt Moers mit benachbartem Kultur- und Bildungszentrum auf Basis eines PPP-Vertrags zu planen, zu finanzieren, zu bauen und anschließend 23 Jahre lang zu betreiben. Das Vertragsvolumen beläuft sich auf zirka 150 Mio. Euro. Ein gutes Projekt, das im Konzernverbund gemeinsam von HOCHTIEF PPP Solutions, HOCHTIEF Construction und HOCHTIEF Facility Management realisiert wird. Einmal mehr hatten wir die Nase vorn – dank unseres Angebots für „alles aus einer Hand“ und unserer großen PPP-Erfahrung.

An dieser Stelle noch ein interessanter Hinweis: Derzeit werden von den Regierungen zahlreiche Konjunkturprogramme aufgesetzt und gleichzeitig fragen sich viele: Wann und wie kommen die Programme bei den Unternehmen und den Menschen an? Mit dem PPP-Modell haben wir ein eingeführtes und bewährtes Instrument.

Unser öffentlicher Partner beim PPP-Schulprojekt im Kreis Offenbach nennt das Projekt auch das „größte regionale Konjunkturprogramm in Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg“. Hier hat HOCHTIEF das Projekt strukturiert, für die Finanzierung gesorgt und alle Abläufe geplant – über Bau, Sanierung und Betrieb. Das Gros der Leistung wird in der Region von mittelständischen und kleinen Betrieben erbracht. Und das ist nicht nur in Offenbach so. Das ist auch so in Köln, in Leverkusen, in Moers, in Gladbach, in Frankfurt und an allen Standorten, an denen wir PPP-Projekte bearbeiten.

Mein Appell daher auch an dieser Stelle an die Politik: Machen Sie gerade jetzt und zur Umsetzung des Konjunkturprogramms stärker vom bewährten, partnerschaftlichen PPP-Modell Gebrauch! Mit der Bauindustrie als Partner ist hier gewährleistet, dass die politisch gewollten Programme zum Erfolg in der Fläche und bei den Menschen werden.

Das Geschäft im **Unternehmensbereich HOCHTIEF Europe** war 2008 vor allem von Erfolgen im internationalen Bereich geprägt. Gerade der Tief- und Infrastrukturbau entwickelten sich sehr positiv. Erfreulicherweise wurde der durch die Restrukturierung im öffentlichen Hochbau geplante Rückgang im Deutschlandgeschäft durch großvolumige internationale Infrastrukturprojekte überkompensiert. Das vierte Quartal ist wieder positiv verlaufen. Daran sehen Sie, dass wir nicht nur eine Krise erfolgreich gemeistert haben – vielmehr ist uns auch eine strategische Neupositionierung im internationalen Bereich gelungen. 60 Prozent des Auftragseingangs im Unternehmensbereich Europe und mehr als 50 Prozent der Leistung entfielen 2008 auf internationale Projekte – ein guter und wichtiger Schritt für unser Europageschäft.

Meine Damen und Herren, wir haben HOCHTIEF Construction restrukturiert, und zwar von Grund auf – also viel mehr getan, als nur Ressourcen angepasst. Gerade im internationalen Geschäft zeigt sich, dass unser Know-how gefragt ist. In vielen Märkten können wir höhere Margen erzielen als in Deutschland. Wir sind also auf dem richtigen Weg, um einerseits Beschäftigung zu sichern und andererseits unsere Margenziele zu erreichen.

Bestes Beispiel dafür ist ein neuer Großauftrag der Superlative: Vor zwei Wochen erst hat HOCHTIEF Construction den bislang größten Einzelauftrag seiner Geschichte verbucht. In Katars Hauptstadt Doha entsteht mit der Barwa Commercial Avenue ein acht Kilometer langes Einkaufszentrum für 1,3 Mrd. Euro. Schon an der Planung für das Zentrum für Geschäfts-, Büro- und Wohneinheiten waren wir auf der Basis unseres partnerschaftlichen Geschäftsmodells PreFair beteiligt und haben auch unsere innovative Virtual-Construction-Technologie von HOCHTIEF ViCon eingesetzt. Die Commercial Avenue soll eine Bruttogeschossfläche von knapp 900 000 Quadratmetern haben – das entspricht etwa der Größe von 110 Fußballfeldern!

Und es gab im ersten Quartal noch mehr gute Aufträge, auch in Deutschland: In Hamburg werden wir beispielsweise das ehemalige Unilever-Hochhaus nachhaltig revitalisieren und erweitern. Der Auftrag hat ein Volumen von 138 Mio. Euro.

HOCHTIEF Real Estate, ebenfalls ein neuer Unternehmensbereich seit 2008, vereint unser Immobiliengeschäft und beinhaltet die Gesellschaften HOCHTIEF Projektentwicklung, aurelis Real Estate und HOCHTIEF Property Management.

HOCHTIEF Projektentwicklung verzeichnete zum Jahresende 2008 insgesamt 30 Vorhaben mit einem Investitionsvolumen von 1,28 Mrd. Euro in der Realisierungsphase. Von diesen Flächen waren zu diesem Zeitpunkt vor Fertigstellung schon 87 Prozent vermietet und 49 Prozent an Endinvestoren verkauft. Auch im laufenden Geschäftsjahr konnten bereits Projekte veräußert werden – ein Beweis für das Vertrauen in die Produkte unseres Unternehmens auch in Zeiten der Krise.

Aurelis verkaufte ebenfalls erfolgreich eine Reihe von Grundstücken. Der Erlös dafür betrug 302 Mio. Euro. Die Gesellschaft übertrug zudem HOCHTIEF Property Management den Auftrag, ihr gesamtes bundesweites Portfolio zu managen – das sind zirka 24 Mio. Quadratmeter Grundstücksfläche und etwa zwei Mio. Quadratmeter Gebäudefläche. Damit ist unsere Gesellschaft jetzt der größte Anbieter für Property-Management in Deutschland.

Kommen wir schließlich zum **Unternehmensbereich HOCHTIEF Services**.

Hier sind seit 2008 unsere Dienstleistungseinheiten HOCHTIEF Facility Management und HOCHTIEF Energy Management zusammengefasst.

Die Gesellschaften überzeugten im vergangenen Jahr durch Aufträge, die das Vertrauen der Kunden beweisen. Siemens etwa verlängerte den Auftrag für HOCHTIEF Facility Management, 60 Standorte zu betreiben, um weitere sechs Jahre.

Auch hier gibt es gute neue Nachrichten: Wir haben gerade erst vom Hessischen Immobilienmanagement den Auftrag erhalten, 52 Liegenschaften des Landes Hessen zu betreiben – darunter Amtsgerichte, Polizeipräsidien, Finanzämter und Rathäuser.

Unsere Anfang 2008 gegründete Gesellschaft HOCHTIEF Energy Management hat einen exzellenten Start hingelegt und ist bereits einer der führenden Anbieter im Energie-Contracting-Bereich in Deutschland. Mit den modernen Maßnahmen zur Energiebeschaffung und Energieeinsparung treffen wir ganz klar den Nerv der Zeit. Sie haben ja eben im Film tolle Bilder dazu gesehen – aus Krankenhäusern, Betrieben, Schulen und Tierparks. Der Markt spiegelt uns wider, dass unsere Kompetenz hier ganz klar gefragt ist.

Das ist übrigens ein gemeinsamer Nenner im gesamten Konzern: **Nachhaltiges Denken und Handeln** sind bei HOCHTIEF in allen Unternehmensbereichen und Gesellschaften selbstverständlich. Denn gerade wir können einen erheblichen Beitrag dazu leisten, dass der Energieverbrauch reduziert wird. Der Bau- und Immobiliensektor ist bei einer Betrachtung des gesamten Lebenszyklus für mindestens 40 Prozent des gesamten Verbrauchs an Primärressourcen – das sind Material und Energie – verantwortlich. Damit dürfte kaum eine andere Branche eine ähnlich große Bedeutung für den Klimaschutz haben.

Ressourcenschonendes und umweltfreundliches Handeln gehört bei uns aus Überzeugung dazu. Und wir versuchen, auch unsere Kunden von nachhaltigen

Lösungen zu überzeugen. Dafür haben wir auch wirtschaftlich die besten Argumente. Denn – so war es kürzlich in der deutschen Presse zu lesen: „Mit energieeffizienten und umweltgerechten Immobilien lassen sich höhere Mieten erzielen als mit herkömmlichen Gebäuden.“ (*FTD, 16.4. 2009*) Laut einer Studie beträgt der finanzielle Vorteil nachhaltig errichteter Gebäude bis zu sechs Prozent. Die Verkaufspreise solcher Immobilien liegen in den USA um bis zu 16 Prozent über denen der herkömmlichen Gebäude. (*Analyse der Royal Institution of Chartered Surveyors*) Der Markt ist riesig: Allein im vergangenen Jahr belief sich der Markt nachhaltiger Immobilien in Deutschland auf gut 20 Mrd. Euro – Tendenz steigend.

Wir haben bei HOCHTIEF auch 2008 wieder eine ganze Menge getan, um Nachhaltigkeit voranzubringen:

- Wir haben uns in der von uns mitbegründeten Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen maßgeblich an der Entwicklung des Prüfsiegels für nachhaltige Gebäude in Deutschland beteiligt.
- Mit unserem Projekt „smarthouse“ in München, das 2010 fertiggestellt werden soll, haben wir bereits das goldene Vorzertifikat erhalten. Das nachhaltig gestaltete Bürogebäude von HOCHTIEF Projektentwicklung wird die Vorgaben der Energieeinsparverordnung um mehr als 50 Prozent unterschreiten.
- Bei Turner haben sich inzwischen sage und schreibe 900 Mitarbeiter weitergebildet und als Nachhaltigkeits-Experten zertifiziert: Die so genannten „LEED accredited Professionals“ beraten Kunden zur nachhaltigen Gestaltung ihrer Projekte. Kein Wunder, dass Turner längst US-Marktführer im grünen Bauen ist! Unsere Kollegen haben allein 2008 „grüne“ Bauprojekte im Wert von weit mehr als zwei Mrd. Euro fertiggestellt. Nachhaltige Projekte machen bei Turner bereits 40 Prozent des Auftragsbestands aus.

Sie sehen: Der Markt trägt dies immer stärker mit und wünscht explizit neue Lösungen. Und: Unser Engagement für Nachhaltigkeit wird auch extern bemerkt

und geschätzt. Zum dritten Mal hat es die HOCHTIEF-Aktie 2008 in den Dow Jones Sustainability Index geschafft, in dem nur Unternehmen gelistet werden, deren Wirtschaftshandeln nachweisbar nachhaltig ist.

Und ich glaube, das trägt auch entscheidend zu unserem weltweit guten Ruf bei: Im aktuellen Ranking des Magazins Fortune steht HOCHTIEF an Platz 5 der deutschen Unternehmen mit dem besten Ansehen. Das freut uns natürlich! Denn es beweist: Unsere Leistungen werden gesehen und anerkannt.

Liebe Gäste, ich lade Sie herzlich ein, sich bei der heutigen Hauptversammlung weiter zum Thema Nachhaltigkeit zu informieren: Wir haben im ersten Obergeschoss einen Stand eingerichtet, an dem unsere Nachhaltigkeitsbeauftragte, Frau Dr. Bardelmeier, gern Ihre Fragen beantwortet. Am Stand von HOCHTIEF Energy Management, ebenfalls im ersten Obergeschoss, erhalten Sie Auskunft rund um das Thema effiziente Energienutzung. Und selbstverständlich ist überdies auch unser Personalbereich in diesem Jahr wieder präsent, um Ihre Fragen zu beantworten.

Auch in Zukunft wollen wir überzeugen. Unsere Kunden – und auch Sie, unsere Aktionäre. Strategisch behalten wir unsere erfolgreiche Ausrichtung unverändert bei. Folgende **Initiativen** stehen für uns im Fokus:

- Wir expandieren in stark wachsende Regionen.
- Wir bauen das Dienstleistungsgeschäft aus.
- Wir erweitern unsere Angebotspalette.
- Wir nutzen konsequent die Konzernsynergien.
- Wir positionieren uns als attraktiver Arbeitgeber.

Und das alles tun wir auf einer konzernweiten Basis mit dem Ziel, den gesamten Lebenszyklus von Infrastrukturprojekten, Immobilien und Anlagen kompetent abdecken zu können.

Meine Damen und Herren, die globale Wirtschafts- und Finanzkrise lässt es nicht zu, neue Rekordwerte zu versprechen. Das kann und werde ich heute also auch

nicht tun. Prognosen zum Verlauf des Geschäftsjahres 2009 sind nicht leicht zu erstellen, zu viele Parameter sind noch unklar. Ich bin aber überzeugt, dass HOCHTIEF auch im Geschäftsjahr 2009 erfolgreich sein wird. Hier ist unser **Ausblick**, bei dem wir davon ausgehen, dass sich die Finanz- und Kapitalmärkte ab 2010 wieder stabilisieren, dass es zu keinem anhaltenden Konjunkturereinbruch kommt. Unter diesen Voraussetzungen sowie unseren Annahmen zur Entwicklung der Währungskurse erwarten wir für 2009,

- dass sich der **Auftragseingang**, der **Auftragsbestand** und die **Umsatzerlöse** auf einer Größenordnung unterhalb der Niveaus von 2008 normalisieren und
- dass wir beim **Vorsteuerergebnis** und beim **Konzerngewinn** jeweils ein ähnlich hohes Ergebnisniveau wie 2008 erreichen.

Meine Damen und Herren, damit komme ich nun zu den **Beschlussvorschlägen an die Hauptversammlung**:

Wie anfangs erwähnt, schlagen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung vor, den Bilanzgewinn des Geschäftsjahres 2008 zur Ausschüttung einer Dividende von 1,40 Euro je Stückaktie zu verwenden.

Ferner schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung unter Punkt 7 der Tagesordnung einen Vorratsbeschluss zu eigenen Aktien vor, der den in den Vorjahren gefassten Beschlüssen entspricht und nur deshalb neu gefasst werden muss, weil das Gesetz die Laufzeit auf maximal 18 Monate begrenzt. Wir bitten die Hauptversammlung, die im vergangenen Jahr erteilte Ermächtigung zum Erwerb und zur Verwendung eigener Aktien zu erneuern. Es sind derzeit keine konkreten Maßnahmen für einen Aktienrückkauf geplant.

Mit dem Abschluss des Gewinnabführungsvertrags, zu dem die Hauptversammlung heute unter Tagesordnungspunkt 8 um Zustimmung gebeten werden soll, wird eine gewerbesteuerliche und körperschaftsteuerliche Organschaft begrün-

det. Der Vertrag eröffnet so die Möglichkeit, Gewinne und Verluste der HOCHTIEF Concessions GmbH sowohl im Bereich der Gewerbe- als auch der Körperschaftsteuer auf der Ebene der HOCHTIEF Aktiengesellschaft zu verrechnen.

Seite 18 von 18

Durch die unter Punkt 9 vorgeschlagenen Satzungsänderungen soll die Satzung an ein zukünftig geltendes Gesetz angepasst und im Übrigen in mehrfacher Hinsicht modernisiert werden. Weiterhin sollen durch die Satzungsänderungen die Verfahrensvorschriften für die Tätigkeit des Aufsichtsrats flexibler gestaltet werden.

Meine Damen und Herren, heute zeigt sich, dass HOCHTIEF stark ist. Wir sind in vergangenen Krisen gewachsen und haben unseren Konzern zukunftsgerecht aufgestellt. Wir bieten ein breites Leistungsspektrum. Wir sind international präsent. Unser Anspruch ist es, dass alle unsere Unternehmensbereiche zu der Spitzengruppe in ihren jeweiligen Märkten zählen. Unsere besondere Stärke ist die Zusammenarbeit im Konzern. Daraus entstehen ständig neue Angebote, Ideen und Produkte. Damit unterscheiden wir uns maßgeblich im internationalen Wettbewerb. Darauf setzen wir auch in Zukunft!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.